03/09/2009

ECONOMIST&JURIST

Redacción

Abogados y éxito.

Bajo el sugerente título de hoy el contenido del post tiene que ver una vez más, con “mi creencia y experiencia”, (y la de otros muchos), de que paradójicamente para ser un buen abogado hay que saber más de otros campos que no son del derecho.

Con muchísima frecuencia, me encuentro en situaciones con otros abogados en las que detecto claramente que existe en la negociación o el acuerdo un problema respecto a la propia “visión” del problema, es decir, muchas veces sencillamente son “incapaces” de escapar a la visión técnico legal del problema. Muchos me objetaran que somos abogados y que para eso nos contratan, y el argumento es cierto!!!…sólo en parte.

Nos contratan para que resolvamos un problema en el que el cliente cree que la salida se la podemos proporcionar con nuestros conocimientos legales, pero eso no es una carta blanca para abstraerse de la lógica del propio problema. Pondré algunos ejemplos:

• Como abogado de un constructor tengo complicado dar un buen servicio jurídico en un

...

SUSCRÍBETE > para una conversión completa a PDF |